



Act Human
Quilotoa

*Agir au quotidien pour des
relations humaines*

Brochure Stages Inters

- 2020 -

Programme

01

Parole
Vivante ®

02

Parole
Assertive ®

03

Parole
Influente ®

04

La pédagogie
Quilotoa

05

Evaluation de
nos formations

06

Animation

07

Agenda 2020

08

Informations
diverses

Stages Inters 2020



Act Human
Quilotoa

00

Nos formations en Inters

Parole Vivante®

Je m'exprime face à un groupe avec aisance et efficacité.



Parole Influente®

J'argumente pour favoriser l'adhésion de mes interlocuteurs.



Parole Assertive®

Je m'affirme sereinement dans mes relations professionnelles.

Démarche qualité

Quilotoa est qualifié OQPE dans 3 spécialités (SF2A 2D et 2E) et ce depuis 2000. Le dernier renouvellement de cette qualification nous a été attribué en octobre 2018, pour 4 ans.

Data Dock

Quilotoa est inscrit au Data Dock depuis janvier 2017 et référencé depuis juillet 2017.

01

Parole Vivante®

Je m'exprime face à un groupe avec aisance et efficacité.

Pré-requis

- Aucun

Objectifs

- Se situer dans les différentes composantes de la communication orale
- Développer sa présence vocale et physique
- Rendre son propos dynamique et convaincant
- Faire face à ses émotions et surmonter les phénomènes de trac
- S'entraîner à la parole prévue et préparée puis non prévue

Méthodes pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle privilégiant la communication face à un groupe.

Diagnostic des points de force et des axes d'amélioration de chacun.

Recommandations personnalisées du formateur.

Utilisation de techniques issues de la formation des acteurs pour gagner en aisance et fortifier son mental.

Durée : 3 jours

Dates : 16-17-18 Septembre 2020

Tarifs : 2050 €

Contact : Claudia 01 47 48 18 18

Inscriptions : <https://forms.gle/FBNB9CzauntS2dXW6>

Imprimez le
programme !

Act Human
Quilotoa

Contenu :

Explorer et expérimenter les Cinq Leviers® de la communication orale :

Visuel

- Affirmer sa posture, sa gestuelle et ses mouvements

Vocal

- Affiner son élocution et gagner en force d'expression
- Utiliser des pauses respiratoires pour ponctuer

Verbal-intellectuel

- Mettre en oeuvre une structuration dynamique du propos
- Préciser et organiser ses idées en cohérence avec ses objectifs

Émotionnel

- Valoriser l'énergie du stress pour la mettre au profit de l'action

Relationnel

- Interagir avec son auditoire (regard, écoute active)

Pré-requis

- Aucun

Objectifs

- Gagner en aisance dans notre communication au quotidien
- Créer un relationnel favorable avec nos interlocuteurs
- Donner de l'impact à nos messages pour les rendre convaincants
- Apprendre à gérer les situations de communication difficiles
- Savoir s'affirmer, sans agresser, sans fuir, sans manipuler

Méthodes pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle privilégiant la communication en face à face ou en groupe.

Diagnostic des points de force et des axes d'amélioration de chacun.

Recommandations personnalisées du formateur.

Utilisation d'outils venant de la formation des acteurs pour gagner en aisance et fortifier son mental.

Durée : 3 jours

Dates : 9-10-11 Décembre 2020

Tarifs : 2050 €

Contact : Claudia 01 47 48 18 18

Inscription : <https://forms.gle/FBNB9CzauntS2dXW6>

Contenu :

Créer et entretenir une relation de qualité

- Pratiquer l'écoute active et la reformulation
- Faire preuve d'empathie et d'ouverture
- Mesurer l'impact du non verbal dans la relation
- Utiliser le regard comme vecteur de l'attention à l'autre

Gagner en sérénité quelles que soient les circonstances

- Gérer son stress en situation tendue
- L'assertivité : oser s'affirmer en respectant ses interlocuteurs
- Savoir dire non sans fuir ni agresser
- Faire une demande difficile en restant ouvert et détendu

Donner de l'impact à nos propos

- S'entraîner à convaincre en face à face ou au sein d'un groupe
- Argumenter avec aplomb en restant ouvert au dialogue
- Atteindre son objectif sans pénaliser la relation

03

Parole Influente®

J'argumente pour favoriser l'adhésion de mes interlocuteurs.

[Imprimez le programme !](#)

Pré-requis

- Aucun

Objectifs

- Evaluer ses points forts et axes d'amélioration en matière de persuasion
- Savoir passer d'une logique d'information à une démarche d'influence
- Construire une argumentation visant à obtenir l'adhésion d'un auditoire
- Créer les conditions d'un échange constructif avec ses interlocuteurs

Méthodes pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle privilégiant la communication au sein d'un groupe.

Diagnostic des points de force et des axes d'amélioration de chacun.

Recommandations personnalisées du formateur.

Utilisation de techniques issues de la formation des acteurs pour gagner en aisance et fortifier son mental.

Durée : 3 jours

Dates : 25-26-27 Novembre 2020

Tarifs : 2050 €

Contact : Claudia 01 47 48 18 18

Inscription : <https://forms.gle/FBNB9CzauntS2dXW6>

Contenu :

Anticiper

- Analyser le contexte de l'interaction
- Faire des choix stratégiques et tactiques en fonction de cette analyse
- Donner de la force à ses arguments

Ecouter

- Utiliser reformulation et questionnement
- Identifier les moyens de persuasion utilisés par ses interlocuteurs
- Accueillir la contradiction, recevoir un message négatif et en tirer matière pour sa réponse

Dynamiser

- Identifier postures et attitudes pour gagner en force de conviction
- Argumenter avec aplomb en restant ouvert au dialogue
- Savoir établir le contact, cadrer l'échange et se présenter dans une visée persuasive

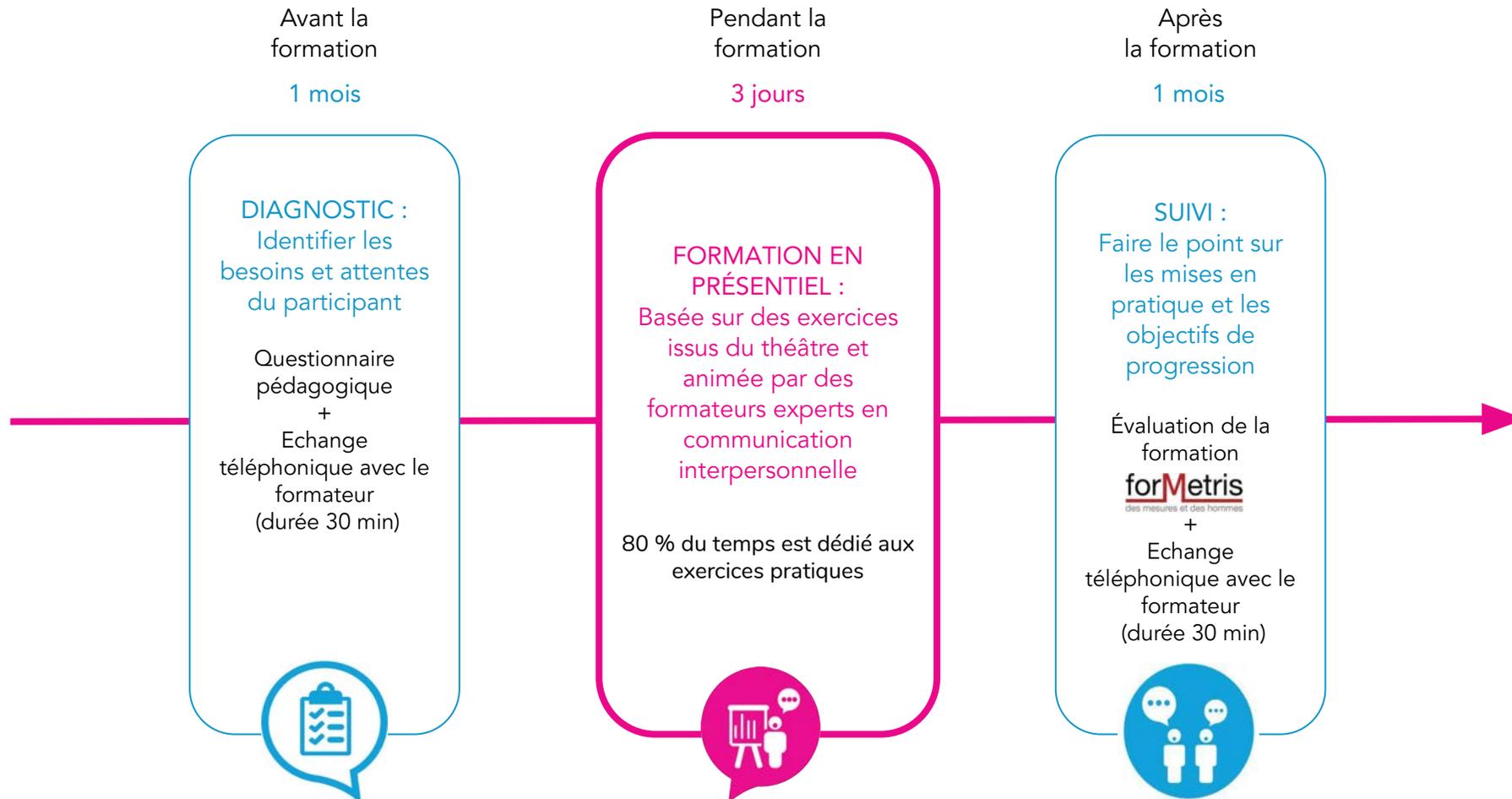
Persuader

- Varier les registres d'argumentation
- Renforcer le verbal et le non verbal
- Traiter questions et objections

La pédagogie Quilotoa : une approche inductive et individualisée



L'action est au coeur de notre pédagogie car c'est en **expérimentant** que l'on obtient le meilleur résultat.
Le **feed-back** est régulièrement utilisé après chaque exercice : le ressenti du stagiaire, le point de vue du groupe et les conseils du formateur.
Notre dispositif en **trois temps** : diagnostic, formation et suivi.



La pédagogie Quilotoa : pourquoi investir 3 jours en formation ?

Progresser en trois temps :

- Découverte
- Mise en pratique
- Appropriation

Installer une dynamique de groupe au service de la progression de chacun

Travailler en profondeur grâce aux feedbacks réguliers



Un choix pédagogique affirmé

A l'issue de la formation, chaque stagiaire évalue son parcours et l'atteinte de ses objectifs initiaux avec l'outil ForMetris®, qui propose un dispositif de mesure en deux temps, à chaud et à froid. FormMetris® compare également les scores de nos formations avec celles de même domaine mais animées par d'autres structures de formation.

Les éléments les plus appréciés :

- ★ "Les objectifs ont été atteints"
- ★ "La qualité de l'animation"
- ★ "Nous voir évoluer au fil des jours"
- ★ "La bienveillance du formateur"
- ★ "Les exercices de mise en situation"
- ★ "Les moments de partage"
- ★ "La diversité du groupe"

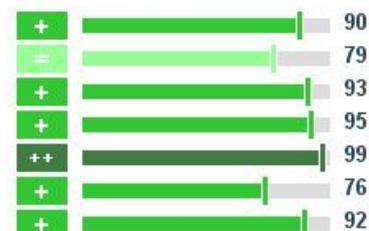
Quilotoa est qualifié OPQF depuis 2000.



A chaud

- > Adéquation aux attentes
- > Préparation et organisation
- > Contenu
- > Pédagogie : structure
- > Pédagogie : animation
- > Pédagogie : supports
- > Satisfaction

Evaluations par les formés



A froid

- > Utilisation de la formation
- > Atteinte des objectifs
- > Impact sur le travail des formés
- > Satisfaction avec du recul

Evaluations par les formés



Evaluations par leurs responsables hiérarchiques



Comparaison avec les formations similaires

+	Supérieur à la moyenne	=	Dans la moyenne	-	Inférieur à la moyenne
++	Très supérieur à la moyenne	?	Pas de comparaison possible	--	Très inférieur à la moyenne

Données FormMetris®, 06/2020

92% de satisfaction 4 mois après la formation

Elisabeth Laurencin



Certifiée ICPF&PSI niveau expert, en tant que Formatrice Consultante, Coach en Ingénierie Pédagogique, elle accompagne depuis 20 ans cadres, dirigeants et porte-parole, dans leur développement professionnel en expression orale et communication interpersonnelle.

Normalienne, membre d'une équipe de recherche en pédagogie, elle est également comédienne et animatrice d'émissions.

Parole Vivante®

16 / 17 / 18
Septembre 2020

Parole Influente®

25 / 26 / 27
Novembre 2020



Parole Assertive®

9 / 10 / 11
Décembre 2020



Act Human
Quilotoa

Agir au quotidien pour des relations humaines





YVES ROCHER



Nos principales références

